



+5255 1152 2002



veronicaaesteva@gmail.com



CDMX.

Verónica Alarcón Esteva



Especialista en Banca de Desarrollo, Crédito Empresarial y Financiamiento al Sector Financiero en México. Experto en promoción, análisis y negociación de servicios institucionales con banca nacional e internacional, enfocado en rentabilidad, eficiencia y relaciones de largo plazo para el cumplimiento de metas estratégicas.

Nacional Financiera (NAFIN)

Ejecutiva de Intermediarios Financieros Bancarios | 2019 – 2023

En este rol lideré procesos altamente complejos de financiamiento estructurado. Un caso emblemático fue la formalización de un crédito que solo pudo instrumentarse mediante un fideicomiso. Reuní a diversas áreas de NAFIN, negocié con bancos externos y logré el fondeo a tiempo antes del cierre fiscal de 2022, incluso trabajando jornadas extendidas el 31 de diciembre para cumplir con el cliente.

Me capacité en análisis de crédito para complementar la función promotora, asumiendo simultáneamente el rol de analista, lo que permitió mayor agilidad en la aprobación de líneas. Aperturé líneas de crédito a tres bancos y sus arrendadoras, gestionando con firmeza ante la burocracia interna para cumplir con plazos críticos. Asimismo, evalué y rechacé con argumentos sólidos una propuesta de financiamiento de una fintech que, aunque prometedor en cifras, carecía de la estructura necesaria para una relación sostenible con NAFIN, decisión que defendí aun frente al descontento de la alta dirección.

Ejecutiva de Intermediarios Financieros para Microcrédito | 2015 – 2019

Diseñé, implementé y di seguimiento a programas de microcrédito enfocados en mujeres microempresarias, logrando un crecimiento promedio del 15% anual en la cartera a mi cargo. Incorporé a la red de NAFIN seis microfinancieras, dos SOFOMs y un banco extranjero, sorteando restricciones operativas mediante asesoría técnica y financiera.

Mantuve relaciones cercanas y de confianza con intermediarios financieros internacionales, entre ellos Bank of China, con quienes gestioné la apertura de líneas de crédito y la aprobación de tres incrementos adicionales. Esta gestión fortaleció mi capacidad de negociación y consolidó mi reputación como ejecutiva capaz de dar certidumbre y resultados a los clientes.

Banco Latinoamericano de Comercio Exterior (BLADEX)

Gerente Senior de Relación con Clientes | 2006 – 2012

Administré y expandí una cartera que pasó de 16 a más de 35 clientes corporativos en México, siendo el único responsable de este portafolio en la oficina local. Mi gestión redujo quejas de atención y mejoró el seguimiento de operaciones. Entre 2009 y 2011 fui seleccionada entre más de 100 ejecutivos para una asignación en Pekín, colaborando con el Banco de Desarrollo de China (CDB) en proyectos de inversión conjunta y fortaleciendo la relación con CFOs de empresas industriales mexicanas con operaciones en Asia.

UPS Capital Business Credit | 2004 – 2006

Como Gerente de Operaciones, implementé lineamientos del EX-IM Bank de EUA para estructuración de créditos a exportadores mexicanos. Representé al banco en mesas de trabajo de la ABM y rediseñé procesos críticos que agilizaban la suscripción de créditos, alineando soluciones financieras a necesidades específicas de clientes exportadores.

Bank of Tokyo Mitsubishi | 2000 – 2003

Inicié mi carrera como Ejecutivo de Cuenta, elaborando reportes sectoriales de empresas japonesas en México, generando memorandos estratégicos para Nueva York y participando en iniciativas de mejora operativa como la política de “ceros errores” en desembolsos.

Perfil profesional.

Ejecutiva senior con trayectoria en banca de desarrollo y financiera internacional, especializada en crédito empresarial, financiamiento a PYMEs y estructuración de productos financieros. He liderado negociaciones estratégicas con bancos comerciales, organismos multilaterales e intermediarios financieros, logrando colocar créditos de segundo piso, diseñar programas sectoriales e incorporar a instituciones extranjeras al sistema financiero mexicano. Destaco por integrar visión comercial con análisis financiero riguroso, asegurar cumplimiento normativo y construir alianzas estratégicas que se convierten en relaciones de largo plazo. Mi experiencia combina la promoción de negocio, la gestión de carteras corporativas y la capacidad de transformar burocracia en resultados tangibles.

Objetivo profesional.

Ocupar una posición de **Gerencia o Subdirección** en una **empresa financiera extranjera (banco o fintech)**, aportando experiencia en la **expansión de cartera de clientes** y en el fortalecimiento de relaciones comerciales, dentro de un **ambiente laboral que contemple el trabajo remoto**.

Educación

Maestría en Administración Pública | University of Minnesota – Humphrey School of Public Affairs, EUA, 2014.
Concentración en Análisis y Evaluación de Políticas Públicas.

Diplomado en Finanzas Corporativas | Universidad de Barcelona, España, 2004.

Licenciatura en Administración (Economía y Finanzas) | ITAM, CDMX, 2000.

Estudios de Idioma y Cultura China | Beijing Language and Culture University, 2011.

Idiomas: Español. Inglés. Chino mandarín.

Herramientas y Software.

Stata, Excel, Bloomberg, Access, Word, PowerPoint, Prezi, Adobe Acrobat, Basecamp.